


AGO
Data: 31/01/17
A Mesa atesta o recebimento deste documento

Ass.: 
CLARISSA MAGELA DE OLIVEIRA
Assistente
AGAPE
Matr.: 19.5095

*Liquigás
o voto de
Aepet*

Justificação de Voto do Acionista Minoritário AEPET – Associação dos Engenheiros da Petrobrás, na AGE da Petróleo Brasileiro S.A – PETROBRÁS, realizada em 31/01/2017, a partir das 15:00 h.

residente, senhoras e senhores acionistas,

No exercício do direito de fiscalizar, sabidamente uma das prerrogativas essenciais do acionista, consoante o art. 109, III, da Lei 6.404/76, o acionista minoritário, AEPET – ASSOCIAÇÃO DOS ENGENHEIROS DA PETROBRÁS – AEPET e outros que quiserem acompanhá-la - justificam nesta AGE o voto às matérias da Ordem do Dia. Com base no art. 130 daquela lei solicitam sua transcrição integral na Ata desta Assembleia.

A Associação dos Engenheiros da Petrobrás - Aepet, tem como objetivos estatutários defender o **MONOPÓLIO ESTATAL DO PETRÓLEO**, a PETROBRÁS, o seu CORPO TÉCNICO e a SOBERANIA NACIONAL. Participa, como acionista, dessa AGE, para se posicionar de forma veemente, contra a venda de **100% da LIQUIGÁS para a Ultragaz, subsidiária da Ultrapar e a venda da Participação na Petroquímica Suape e Citepe para o Grupo Alpek e dar suas razões.** Não é hora de vender ativos desvalorizados pela queda, temporária, dos preços internacionais do petróleo.

Fica, cada vez mais evidente, para a Sociedade Brasileira, a retomada do processo de desmonte da Petrobras, para desnacionalizá-la e entregar as reservas de petróleo do pré-sal para as empresas do cartel internacional. Processo iniciado no período 1999/2003, quando V.Sa. integrava/presidia o Conselho de Administração da Petrobrás.

Da mesma forma, fica claro que o direcionamento dado à Companhia, com cortes nos investimentos em exploração, acentuados no PNG 2017-2021, reduziu o volume das reservas provadas da Petrobras, pelo segundo ano seguido, para os níveis mais baixos desde 2001. Esta falta de investimentos, combinada com a produção crescente, e não obstante as novas descobertas, foram insuficientes para manter nosso índice de reposição de reservas (IRR) acima de 100%, como vinha sendo, por 24 anos consecutivos. De acordo com os dados divulgados pela própria Petrobrás, o IRR em 2016 foi de 34% (ou 25% pelo critério SEC).

Sobre este PLANO DE DESINVESTIMENTOS o Tribunal de Contas da União – TCU se manifestou e decidiu, em 07.12.2016, no Processo TC-013.056/2016-6, da seguinte forma:

- há vício de legalidade formal na Sistemática adotada pela PETROBRÁS;
- há vício de legalidade material no chamado “processo competitivo” para alienação de empresas;



- inovação indevida na forma de conduzir o processo, em violação ao princípio da legalidade;
- falta de transparência do “processo competitivo”;
- possibilidade de escolha de assessor financeiro, sem consulta ao mercado;
- possibilidade de escolha de eventuais compradores, em processo sigiloso;
- permissão para alterar o objeto alienado, a qualquer momento, dentre outras irregularidades.

São características inaceitáveis deste processo de desmonte da PETROBRÁS:

- inobservância e desrespeito aos princípios constitucionais e legais, como os da legalidade, impessoalidade, publicidade, dentre outros;
- quebra da integridade da Companhia, com entrega de seu patrimônio – ativos rentáveis, valiosos, sem dívidas – a concorrentes;
- a estranha ligeireza na sua condução;
- a conjuntura totalmente desfavorável em que é realizado, marcada pela recessão, preços do petróleo e valores dos ativos fortemente deprimidos;
- abandono de projetos importantes para o meio ambiente, desenvolvimento social e combate às desigualdades regionais;
- perdas de receitas operacionais que podem ser avaliadas em bilhões de dólares;
- desemprego de trabalhadores;
- concentração do poder econômico em grupos adquirentes, inclusive com a formação de cartéis e monopólios privados estrangeiros;
- além do impacto da conjuntura, ativos fortemente depreciados, de forma suspeita, pelas empresas de auditoria que promoveram, em sucessivos exercícios, “impairment” em valores que superam os R\$ 100,00 bilhões (cem bilhões de reais);
- fortes suspeitas de conflitos de interesse;
- absurdo equívoco estratégico, resultante do afastamento da Companhia da indústria petroquímica e da produção de biocombustíveis (biodiesel e etanol) e também diminuição das atividades vinculadas ao gás natural.

Os inconvenientes, os prejuízos, os desacertos são muitos e não podem ser todos aqui explicitados devido à limitação de tempo disponível para nossa manifestação.

Devemos registrar aqui, de **FORMA CLARA E CONTUNDENTE**, que, além de



todas as falhas mencionadas, este processo ruinoso é **DESNECESSÁRIO**. Sim, repetimos, **DESNECESSÁRIO**, porque a PETROBRÁS pode equacionar e reduzir sua dívida, sem alienar o seu patrimônio em processo lesivo, insidioso, que ameaça o seu futuro e prejudica o país e seus acionistas.

O Corpo Técnico da Companhia, representado pela AEPET, entidade com 56 anos de atuação em defesa da Empresa e da SOBERANIA NACIONAL, já enviou, reiteradas vezes, documentos, que anexamos à presente manifestação, evidenciando aquela possibilidade “ver anexos”.

Em entrevista coletiva com jornalistas, em 11.01.2017, o presidente e o diretor financeiro anunciaram o aumento dos investimentos, recursos em caixa da ordem de US\$ 22,00 bilhões, suficientes para honrar todos os compromissos da PETROBRÁS, nos próximos 30 meses! E não se diga que esta posição de caixa é mérito dos atuais administradores ou resultado da venda de ativos ... O Sr. BENDINE ao afastar-se da presidência da PETROBRÁS registrou, na ocasião, a existência de saldo de caixa superior a R\$ 100,00 bilhões ou US\$ 27,00 bilhões ao câmbio da época.

Destacamos aqui palavras do presidente e do diretor financeiro:

Monteiro observou que a intenção era captar só US\$ 2 bilhões, mas a reação positiva à operação possibilitou o aumento para US\$ 4 bilhões.

“Nossa posição de caixa é maior que todos os vencimentos (dívidas) de 2017 e 2018. Isso antes das operações (emissão de bônus) e antes do recebimento dos (recursos) desinvestimentos feitos em 2016, que entrarão no caixa ao longo deste ano, fora os ativos que ainda serão vendidos. Se a Petrobras não fizer nada nestes dois anos e meio, ela já tem recursos suficientes para cumprir com seu serviço da dívida”

No mesmo encontro, o atual presidente da Petrobras, Pedro Parente, também falou ressaltando que as margens nos preços dos combustíveis tem fortalecido o caixa da empresa. Disse que mesmo não tendo havido aumento no preço da gasolina na última semana, a Petrobras tem mantido as margens “num patamar adequado”.

A PETROBRÁS segue batendo recordes de produção, o que atesta sua indiscutível competência operacional. Lançou US\$ 2,0 bilhões em títulos, vendeu US\$ 4,0 bilhões e teve demanda para US\$ 20,0 bilhões. Ou seja, continua merecendo a confiança do mercado financeiro, no Brasil e no Exterior.

Esta AGE foi convocada para aprovar a venda da LIQUIGÁS DISTRIBUIDORA S.A., da PETROQUÍMICA SUAPE e da CITEPE – COMPANHIA INTEGRADA TEXTIL DE PERNAMBUCO.

A AEPET registra o seu mais veemente protesto contra estas operações lesivas ao patrimônio da PETROBRÁS, prejudicial aos acionistas, além de diversos outros inconvenientes.



A ABSURDA VENDA DA LIQUIGÁS

A LIQUIGÁS DISTRIBUIDORA S.A. abastece cerca de 22,6% do mercado brasileiro de GLP, a granel e em botijões.

Subsidiária integral da PETROBRÁS, a LIQUIGÁS é empresa lucrativa, praticamente sem passivo. Segunda maior distribuidora de GLP no Brasil. O mercado de GLP, que movimentou, em 2015, cerca de 7,31 milhões de toneladas, faturamento de R\$ 32,00 bilhões é fortemente concentrado. As quatro maiores empresas (ULTRAGAZ, LIQUIGÁS, SUPERGASBRÁS e NACIONAL) têm 85,4% do mesmo. As cinco maiores ultrapassam 95%.

A LIQUIGÁS tem excepcionais índices operacionais e financeiros. É líder no mercado do P13, o botijão de 13 quilos. Atua praticamente em todos os estados brasileiros. Sua venda para a ULTRAGAZ concentrará, ainda mais, o mercado. A operação põe em risco a sobrevivência de cerca 3700 revendedores de GLP que operam com a bandeira da LIQUIGÁS. Ameaça, também, o emprego de milhares de trabalhadores e milhões de consumidores, com aumento nos preços.

Registre-se, aqui, que a margem de distribuição (27%) é superior à margem da PETROBRÁS, no refino (25%).

A operação vem sendo contestada no CADE, no Ministério Público do Trabalho de São Paulo, no Tribunal de Contas da União – TCU, dentre outras entidades pela ASMIRG-BR - Associação Brasileira dos Revendedores de GLP.

Atividade econômica concentrada em poucos agentes, tende à cartelização com sensíveis prejuízos para os consumidores.

Venda de 100% da LIQUIGÁS para a Ultragaz, subsidiária da Ultrapar: R\$ 2,8 bilhões. A nosso ver há conflitos de interesse nessa operação. O diretor financeiro, Ivan Monteiro, veio direto do Conselho de Administração do grupo Ultrapar, que está comprando a LIQUIGÁS. O diretor comandou um processo de desvalorização de ativos da Petrobrás (impairment) que, em três anos, reduziu os ativos em R\$ 113 bilhões: 48 em 2014, 49 em 2015 e 16 em 2016. Em 2015, a Companhia teve um lucro bruto de R\$ 98,5 bilhões e o líquido de R\$ 15 bilhões. A desvalorização transformou o lucro em um prejuízo de 34 bilhões. Com isto pretende-se justificar essa venda absurda de ativos estratégicos da Petrobrás. A preço de banana, com os ativos desvalorizados.

Em 09/11/2015 o banco Itaú, responsável pela seleção das ofertas para aquisição de 100% da LIQUIGÁS, tornou-se sócio do Grupo Ultra. A sociedade refere-se à compra de 50% da ConectCar (facilitadora de pagamentos eletrônicos em pedágios, postos de gasolina e estacionamentos) pelo Itaú. Apesar de não haver relação direta com o negócio do GLP, não deveria haver quaisquer ligações entre o banco e a empresa vencedora do processo de venda. Outro conflito de interesses.



AEPET considera um erro estratégico vender a LIQUIGÁS, subsidiária que atua na distribuição de GLP, pelas seguintes razões:

- 1) A LIQUIGÁS é uma empresa lucrativa: em 2015 teve um LUCRO LÍQUIDO de R\$ 114 milhões, 116% superior ao lucro de 2014 (R\$ 53 milhões);
- 2) A LIQUIGÁS é uma empresa saudável que vem crescendo em todos seus indicadores econômico-financeiros desde 2012. Por exemplo, a Dívida Bruta/EBIDTA fechou em 1,5 no final de 2015;
- 3) A LIQUIGÁS é uma empresa em expansão. O segmento de mercado de GLP em que a LIQUIGÁS é líder (botijões P13) é crescente, mesmo durante períodos de crise econômica, dado que boa parte do consumo (80,0% em 2015) se refere ao GLP envasado, o qual se destina à cocção de alimentos e aquecimento de água domiciliar, atividades essenciais para a população. Segundo o PNG 2016-2020 da LIQUIGÁS previa-se um forte investimento de R\$ 520 milhões para ampliar o volume de vendas à razão de 1,5 % ao ano. Com um EBIDTA de R\$ 214 milhões no exercício de 2015, as necessidades de financiamento externo são mínimas;
- 4) A LIQUIGÁS é uma empresa com excelente imagem no mercado: em 2016, na edição "As 1000 maiores empresas" da Revista Isto É Dinheiro, a LIQUIGÁS apareceu na 2ª colocação entre as melhores empresas, no ranking Responsabilidade Social, no quesito Inovação e Qualidade e em Recursos Humanos, conquistando ainda o 3º lugar em Sustentabilidade Financeira e a 1º posição em Governança Corporativa. Em 2014 recebeu o prêmio GLP de Inovação e Tecnologia e a Certificação de Saúde e Segurança Ocupacional (SMETA). Dentre mais outras premiações e reconhecimentos, recebeu o Prêmio Top Consumidor por sete anos consecutivos.
- 5) A LIQUIGÁS é uma empresa comprometida com seu quadro de funcionários: enquanto a Petrobras (HOLDING) manipulava seus resultados para não pagar PLR aos seus empregados, a LIQUIGÁS distribuiu R\$ 25 milhões entre seus 3188 funcionários (média de 7900 reais). Neste quadro enxuto de empregados, apenas 5% do total ocupam funções gerenciais ;
- 6) A LIQUIGÁS é uma empresa estratégica para o negócio principal da Companhia (produção de destilados em refinarias e processamento de gás natural): em 2015, a LIQUIGÁS comprou GLP da Petrobras por R\$ 2,2 bilhões, totalizando 1,65 milhões de toneladas. Por exemplo, estoques elevados de GLP podem inviabilizar o funcionamento das UPGNs e, por conseguinte, a produção de petróleo do Pré-Sal. Os concorrentes do segmento de distribuição sabem disso e podem se aproveitar do fato para negociar preços convenientes aos seus anseios de lucro. Um braço próprio de distribuição de GLP é uma forma de limitar o assédio das concorrentes;
- 7) A LIQUIGÁS é uma empresa comercialmente inovadora, um exemplo disso é o caso do produto PUOGÁS, primeiro gás propelente com elevado grau de pureza comercializado no país, adequado para uso como propelente em aerossóis. A empresa



investiu em uma planta de purificação em Capuava, agregando valor ao produto distribuído para grandes grupos da área de cosméticos;

Ainda em relação aos investimentos da subsidiária, a empresa investiu na compra de botijões de 8 kg (P-8), para atender ao público de baixa renda ou com menor necessidade de consumo.

[https://www.liquigas.com.br/wps/wcm/connect/ae68d0804c658e70bf6ebf1dae36f0e9/Jornal+Liquigas_Edicao-5.pdf?MOD=AJPERES].

Em junho de 2016, na iminência de ser vendida, a LIQUIGÁS anuncia que promoveu a troca da frota de veículos para reduzir a emissão de poluentes. Por que assumir este ônus uma vez ciente do plano de privatizações da Petrobras?

[<http://www.sindicatas.org.br/novosite/?p=4065>]

8) A LIQUIGÁS tem o potencial de frear a formação de cartéis no setor de distribuição de GLP em benefício da população: apenas 23% do preço do botijão pago pelo consumidor é apropriado pela Petrobras (holding) na produção de GLP. Entre revenda e distribuição são alocados 58% do preço final. Uma vez que a LIQUIGÁS está presente em 23 estados brasileiros (exceto Amazonas, Acre e Roraima), cobrindo 83% dos municípios do país, sob o controle da Petrobras e sendo líder no segmento de venda de botijões, a empresa tem importante papel no atendimento da população das periferias das capitais onde a rede canalizada estadual não chega, protegendo os consumidores da formação de cartéis de outras distribuidoras. O Grupo Ultrapar, ofertante na operação de aquisição, já possui 23% do mercado, além de contar com uma rede própria de 5100 revendedores da Ultragas/Brasilgás. Para os consumidores não é uma boa notícia a formação de uma megadistribuidora/revendedora controlando quase metade da oferta de GLP. Em alguns municípios Brasil adentro ocorrerá um monopólio no estrito sentido da palavra. Neste contexto é compreensível a crítica da Associação Brasileira de Revendedores de GLP (ASMIRG-BR) à fusão da LIQUIGÁS com a Ultragas.

9) O valor a ser pago pelo Grupo Ultrapar na transação (R\$ 2,67 bilhões) é insignificante diante do montante da dívida da Petrobras, facilmente absorvível numa variação de câmbio de uns poucos centavos por dólar. Não pode ser ignorado o fato do atual Diretor Financeiro da Petrobras (Ivan Monteiro, forte promotor da política de venda de ativos) ter integrado o Conselho de Administração do Grupo Ultrapar até 15/02/2015, imediatamente antes de assumir seu cargo na Petrobras.

10) Pela Resolução 15/2005 da ANP, art.21, cada distribuidora só pode envasar em recipientes com a sua marca estampada em relevo. Existem 24,9 milhões de botijões P-13 com a marca de LIQUIGÁS em mãos de consumidores brasileiros, o que constitui de fato uma reserva de mercado, pois não é possível usá-los por outras distribuidoras sem consentimento da LIQUIGÁS. O Grupo Ultrapar terá acesso a esse mercado sem investir em novos vasilhames. Considerando que cada vasilhame novo custa R\$ 107, a economia da Ultragas será de R\$ 2,66 bilhões para atingir esses consumidores, quase o valor ofertado pelo restante da empresa (instalações, marca, etc.). Isto é, estão levando a



empresa de graça.

Em síntese, a participação do controle do segmento de distribuição agrega valor à cadeia produtiva da Petrobras ao tempo que protege a empresa e os consumidores das distorções do mercado provocadas pela concentração em poucas empresas.

Quanto à venda da Participação na Petroquímica Suape e Citepe para o Grupo Alpek

Toda grande empresa de petróleo possui o seu braço petroquímico visando a uma saudável diversificação para equilibrar as variações dos preços das áreas de produção (*upstream*) e refino e comercialização (*downstream*). A Petroquímica ajuda a equilibrar essas atividades. Sair da petroquímica significa perder uma condição de equilíbrio das atividades. É também perder um mercado em constante expansão.

A venda da participação da Petrobras na Companhia Petroquímica de Pernambuco e na Companhia Integrada Têxtil de Pernambuco (Citepe), as quais formam o Complexo Petroquímica Suape (PQS), está sendo realizada para o grupo Petromex e para a Dak Americas Exterior, subsidiárias da mexicana Alpek, por U\$ 385 milhões. O jornal Valor Econômico publicou que o valor da venda surpreendeu o conglomerado financeiro JP Morgan, o qual, segundo publicação do próprio Valor (29/12/2016), estimava uma alienação em torno de U\$ 582 e U\$ 640 milhões. De acordo com a imprensa e conforme demonstrações financeiras dessas empresas os investimentos feitos superam R\$ 9,00 bilhões ou cerca de US\$ 3,00 bilhões. O preço proposto para venda é cerca de um décimo do que foi aplicado nas Companhias. Análise dos resultados negativos alcançados pelas duas empresas e alardeados pelos administradores da PETROBRÁS como justificativa para vende-las por valor absurdamente irrisório, não pode deixar de considerar os seguintes aspectos:

- as empresas têm apenas 3 anos de operação. A Petroquímica SUAPE, no exercício de 2015, teve melhora substancial dos indicadores do balanço, quando comparados com os de 2014. Aumento no Caixa. A receita aumentou de R\$ 856,61 milhões para R\$ 1005,32 milhões. Redução no custo dos produtos vendidos. O prejuízo bruto quase zerou. Redução nas despesas de vendas. As despesas administrativas caíram a menos da metade.

- os prejuízos devem-se, em grande parte, aos astronômicos e suspeitos valores do "impairment", feito em sucessivos exercícios, da ordem de bilhões de reais, que aviltaram de forma dramática o patrimônio das duas empresas. A Petroquímica SUAPE sofreu violento "impairment" nos anos de 2014 e 2015, valores respectivamente de R\$ 677,307 milhões e R\$ 411,67 milhões. Oitenta e cinco por cento dos prejuízos foram causados pelo "impairment". Ainda assim, houve uma redução de R\$ 1.250 milhões para R\$ 807 milhões. Perdas em 2014 e 2015 seriam de R\$ 5,6 bilhões.



AEPET

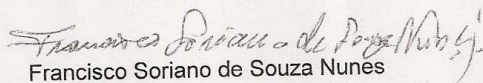
ASSOCIAÇÃO DOS ENGENHEIROS DA PETROBRÁS

- a Petroquímica SUAPE, única produtora de PTA na América do Sul, com capacidade para 640 mil toneladas/ano está sendo muito prejudicada por acordo comercial celebrado com o México que permite importações do produto com isenção de impostos. Resolvida esta questão e considerado apenas o mercado sulamericano a Petroquímica SUAPE atingirá, rapidamente, sua plena capacidade de produção. Certamente com resultados bastantes positivos. Ela já atingiu 60% de sua capacidade nominal, inclusive exportando mais de 70 mil toneladas/ano principalmente para a Argentina. Registre-se que o consumo brasileiro de PTA é de 560 mil toneladas/ano, capaz de absorver quase a totalidade da produção da Petroquímica SUAPE. Ela conta, portanto, com um MERCADO CATIVO. A Petroquímica SUAPE está entre as 10 empresas de maior faturamento em Pernambuco em 2015. Vendas superiores a R\$ 1,00 bilhão.

Denunciamos, ainda, que esta AGE se realiza no momento em que são desconhecidos os resultados do exercício de 2016.

Registramos aqui, como mais um aspecto negativo desta operação lesiva, o destino incerto que será dado aos mais de 400 trabalhadores concursados do SISTEMA PETROBRÁS, que hoje desenvolvem suas atividades na Petroquímica SUAPE e na CITEPE, conforme denúncias do companheiro RODRIGO RAFAEL DOS SANTOS – presidente do SINDTEXTIL – Ipojuca.

A Companhia Petroquímica de Pernambuco produz o ácido tereftálico purificado, PTA, matéria prima para produção de filamentos de poliéster, polímeros e resina PET por parte da Citepe. Para ser competitiva, a Citepe deveria também produzir filamento POY (Partially Oriented Yarn), matéria prima para os filamentos texturizados DTY (usados na fabricação de tecidos, malhas e outros). No entanto, o atraso na produção (prevista para se iniciar em 2018) obriga a Citepe a importar o POY de países como a Índia, acarretando grande aumento nos custos da empresa, especialmente com a alta do dólar e a contração do mercado interno reduzindo a demanda. Assim, o problema da PQS não é algo a ser corrigido com privatização; a questão principal se refere aos erros da estratégia adotada: sem operar de forma verticalizada, a indústria não produz sua própria matéria prima e vive à mercê de importações. Denúncias foram feitas afirmando que as máquinas necessárias para a instalação da planta geradora de matéria prima (POY) estão encaixotadas, esperando a devida destinação. Não será surpresa se, após a privatização, a PQS começar a registrar lucro; certamente os mexicanos instalarão o maquinário ocioso e já adquirido pela Petrobras.



Francisco Soriano de Souza Nunes
Conselheiro Fiscal da AEPET